

Edição em  
língua portuguesa

### Legislação

48.º ano

23 de Agosto de 2005

Índice

#### I Actos cuja publicação é uma condição da sua aplicabilidade

Regulamento (CE) n.º 1369/2005 da Comissão, de 22 de Agosto de 2005, que estabelece os valores forfetários de importação para a determinação do preço de entrada de certos frutos e produtos hortícolas ..... 1

- ★ Regulamento (CE) n.º 1370/2005 da Comissão, de 22 de Agosto de 2005, que inicia um reexame dos Regulamentos (CE) n.º 1975/2004 e (CE) n.º 1976/2004 do Conselho que torna extensivos os direitos *anti-dumping* definitivos e os direitos de compensação sobre as importações de películas de poli(tereftalato de etileno) (PET) originárias, nomeadamente, da Índia, às importações desse produto expedido, nomeadamente, de Israel para efeitos de determinar a possibilidade de conceder uma isenção dessas medidas a um exportador de Israel, que revoga o direito *anti-dumping* no que diz respeito às importações provenientes desse exportador e que sujeita as importações desse exportador a registo ..... 3

#### II Actos cuja publicação não é uma condição da sua aplicabilidade

##### Comissão

2005/621/CE:

- ★ Decisão da Comissão, de 26 de Outubro de 2004, que declara uma concentração compatível com o mercado comum e o funcionamento do Acordo EEE (Processo n.º COMP/M.3216 — Oracle/PeopleSoft) [notificada com o número C(2004) 4217] <sup>(1)</sup> ..... 6

<sup>(1)</sup> Texto relevante para efeitos do EEE

## I

(Actos cuja publicação é uma condição da sua aplicabilidade)

**REGULAMENTO (CE) N.º 1369/2005 DA COMISSÃO**  
**de 22 de Agosto de 2005**  
**que estabelece os valores forfetários de importação para a determinação do preço de entrada de**  
**certos frutos e produtos hortícolas**

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 3223/94 da Comissão, de 21 de Dezembro de 1994, que estabelece regras de execução do regime de importação dos frutos e dos produtos hortícolas<sup>(1)</sup>, e, nomeadamente, o n.º 1 do seu artigo 4.º,

Considerando o seguinte:

- (1) O Regulamento (CE) n.º 3223/94 prevê, em aplicação dos resultados das negociações comerciais multilaterais do Uruguay Round, os critérios para a fixação pela Comissão dos valores forfetários de importação dos países terceiros, relativamente aos produtos e períodos que especifica no seu anexo.

- (2) Em aplicação dos supracitados critérios, os valores forfetários de importação devem ser fixados nos níveis constantes em anexo,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

*Artigo 1.º*

Os valores forfetários de importação referidos no artigo 4.º do Regulamento (CE) n.º 3223/94 são fixados como indicado no quadro constante do anexo.

*Artigo 2.º*

O presente regulamento entra em vigor em 23 de Agosto de 2005.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-Membros.

Feito em Bruxelas, em 22 de Agosto de 2005.

*Pela Comissão*

J. M. SILVA RODRÍGUEZ  
*Director-Geral da Agricultura  
e do Desenvolvimento Rural*

<sup>(1)</sup> JO L 337 de 24.12.1994, p. 66. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1947/2002 (JO L 299 de 1.11.2002, p. 17).

## ANEXO

do regulamento da Comissão, de 22 de Agosto de 2005, que estabelece os valores forfetários de importação para a determinação do preço de entrada de certos frutos e produtos hortícolas

| (EUR/100 kg)           |                                        |                                |
|------------------------|----------------------------------------|--------------------------------|
| Código NC              | Código países terceiros <sup>(1)</sup> | Valor forfetário de importação |
| 0702 00 00             | 052                                    | 92,9                           |
|                        | 999                                    | 92,9                           |
| 0707 00 05             | 052                                    | 50,0                           |
|                        | 999                                    | 50,0                           |
| 0709 90 70             | 052                                    | 78,8                           |
|                        | 528                                    | 57,8                           |
|                        | 999                                    | 68,3                           |
| 0805 50 10             | 382                                    | 52,4                           |
|                        | 388                                    | 63,5                           |
|                        | 524                                    | 63,4                           |
|                        | 528                                    | 57,5                           |
|                        | 999                                    | 59,2                           |
| 0806 10 10             | 052                                    | 80,4                           |
|                        | 220                                    | 164,7                          |
|                        | 400                                    | 186,8                          |
|                        | 624                                    | 192,1                          |
|                        | 999                                    | 156,0                          |
| 0808 10 80             | 388                                    | 77,6                           |
|                        | 400                                    | 70,7                           |
|                        | 404                                    | 91,1                           |
|                        | 508                                    | 63,2                           |
|                        | 512                                    | 65,0                           |
|                        | 528                                    | 78,0                           |
|                        | 720                                    | 62,1                           |
|                        | 804                                    | 73,3                           |
|                        | 999                                    | 72,6                           |
| 0808 20 50             | 052                                    | 97,4                           |
|                        | 388                                    | 72,6                           |
|                        | 512                                    | 9,9                            |
|                        | 528                                    | 33,1                           |
|                        | 999                                    | 53,3                           |
| 0809 30 10, 0809 30 90 | 052                                    | 91,8                           |
|                        | 999                                    | 91,8                           |
| 0809 40 05             | 052                                    | 77,4                           |
|                        | 624                                    | 65,0                           |
|                        | 999                                    | 71,2                           |

<sup>(1)</sup> Nomenclatura dos países fixada pelo Regulamento (CE) n.º 750/2005 da Comissão (JO L 126 de 19.5.2005, p. 12). O código «999» representa «outras origens».

## REGULAMENTO (CE) N.º 1370/2005 DA COMISSÃO

de 22 de Agosto de 2005

que inicia um reexame dos Regulamentos (CE) n.º 1975/2004 e (CE) n.º 1976/2004 do Conselho que torna extensivos os direitos *anti-dumping* definitivos e os direitos de compensação sobre as importações de películas de poli(tereftalato de etileno) (PET) originárias, nomeadamente, da Índia, às importações desse produto expedido, nomeadamente, de Israel para efeitos de determinar a possibilidade de conceder uma isenção dessas medidas a um exportador de Israel, que revoga o direito *anti-dumping* no que diz respeito às importações provenientes desse exportador e que sujeita as importações desse exportador a registo

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 384/96 do Conselho <sup>(1)</sup>, de 22 de Dezembro de 1995, relativo à defesa contra as importações objecto de *dumping* de países não membros da Comunidade Europeia («regulamento *anti-dumping* de base»), nomeadamente o n.º 4 do artigo 11.º e o n.º 4 do artigo 13.º, bem como o Regulamento (CE) n.º 2026/97 do Conselho <sup>(2)</sup>, de 6 de Outubro de 1997, relativo à defesa contra as importações que são objecto de subvenções de países não membros da Comunidade Europeia («regulamento anti-subvenções de base»), nomeadamente, o artigo 20.º e o n.º 3 do artigo 23.º,

Após consulta do Comité Consultivo,

Considerando o seguinte:

## A. MEDIDAS EM VIGOR

- (1) O Conselho, mediante os Regulamentos (CE) n.º 1676/2001 <sup>(3)</sup> e (CE) n.º 2597/1999 <sup>(4)</sup>, criou medidas *anti-dumping* e medidas anti-subvenções, respectivamente, sobre as importações de películas PET originárias, designadamente, da Índia («medidas iniciais»). Pelos Regulamentos (CE) n.º 1975/2004 <sup>(5)</sup> e (CE) n.º 1976/2004 <sup>(6)</sup>, o Conselho tornou essas medidas extensivas às importações de películas PET expedidas de Israel («medidas tornadas extensivas») com excepção das importações consignadas por uma empresa especificamente mencionada.

## B. PEDIDO DE REEXAME

- (2) A Comissão recebeu um pedido de isenção, em conformidade com o n.º 4 do artigo 11.º e o n.º 4 do artigo

13.º do regulamento *anti-dumping* de base, com o artigo 20.º e com o n.º 3 do artigo 23.º do regulamento anti-subvenções de base, das medidas *anti-dumping* e das medidas anti-subvenções tornadas extensivas às importações de películas PET expedidas de Israel. O pedido foi apresentado pela empresa Hanita Coatings Rural Cooperative Association Ltd («o requerente»). O requerente é um produtor de Israel («país em causa»).

## C. PRODUTO

- (3) Os produtos em causa são películas de poli(tereftalato de etileno) (PET) («produto em causa») originárias de Israel, normalmente declaradas nos códigos NC ex 3920 62 19 e 3920 62 90.

## D. MOTIVOS DO REEXAME

- (4) O requerente alega que não exportou para a Comunidade o produto em causa classificado nos códigos NC ex 3920 62 19 ou ex 3920 62 90 durante o período de inquérito usado no inquérito que levou à extensão das medidas, compreendido entre 1 de Janeiro e 31 de Dezembro de 2003. O requerente alega ainda que, após a extensão das medidas, a empresa foi informada de que, pela primeira vez, alguns dos produtos que tinha exportado estavam classificados no código NC 3920 62 19 ao serem importados na Comunidade e, consequentemente, sujeitos às medidas tornadas extensivas.
- (5) Além disso, o requerente alega que não está coligado com produtores-exportadores sujeitos às medidas impostas ao produto em causa e que não recorreu a práticas de evasão das medidas aplicáveis às películas PET de origem indiana.

## E. PROCESSO

- (6) Os produtores comunitários conhecidos como interessados foram informados do pedido acima referido, tendo-lhes sido dada a oportunidade de apresentarem observações. Não foram recebidas nenhuma observações.

<sup>(1)</sup> JO L 56 de 6.3.1996, p. 1. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 461/2004 (JO L 77 de 13.3.2004, p. 12).

<sup>(2)</sup> JO L 288 de 21.10.1997, p. 1. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 461/2004.

<sup>(3)</sup> JO L 227 de 23.8.2001, p. 1.

<sup>(4)</sup> JO L 316 de 10.12.1999, p. 1.

<sup>(5)</sup> JO L 342 de 15.11.2004, p. 1.

<sup>(6)</sup> JO L 342 de 15.11.2004, p. 8.

(7) Após ter examinado os elementos de prova disponíveis, a Comissão conclui que existem elementos de prova suficientes que justificam o início de um inquérito em conformidade com o n.º 4 do artigo 11.º e o n.º 4 do artigo 13.º do regulamento *anti-dumping* de base, bem como com o artigo 20.º e o n.º 3 do artigo 23.º do regulamento anti-subsvenções de base, a fim de determinar a possibilidade de conceder ao requerente uma isenção das medidas tornadas extensivas.

a) *Questionários*

(8) A fim de obter as informações que considera necessárias para o inquérito, a Comissão enviará um questionário ao requerente.

b) *Recolha de informações e realização de audições*

(9) Convidam-se todas as partes interessadas a apresentarem as suas observações por escrito e a fornecerem elementos de prova de apoio. Além disso, a Comissão pode ouvir as partes interessadas, desde que estas apresentem um pedido por escrito que demonstre que existem motivos especiais para que lhes seja concedida uma audição.

**F. REVOGAÇÃO DO DIREITO ANTI-DUMPING EM VIGOR E REGISTO DAS IMPORTAÇÕES**

(10) Em conformidade com o n.º 4 do artigo 11.º do regulamento *anti-dumping* de base, deve ser revogado o direito *anti-dumping* em vigor sobre as importações do produto em causa que é produzido e vendido para exportação para a Comunidade pelo requerente. Simultaneamente, essas importações devem ser sujeitas a registo em conformidade com o n.º 5 do artigo 14.º do regulamento *anti-dumping* de base, a fim de garantir que, caso o reexame tenha como resultado uma determinação de práticas de evasão por parte do requerente, o direito *antidumping* possa ser cobrado com efeitos retroactivos a partir da data de início do presente reexame. O montante da eventual futura dívida do requerente não pode ser calculado nesta fase do processo.

**G. PRAZOS**

(11) No interesse de uma boa gestão, devem ser fixados os prazos durante os quais:

— as partes interessadas podem dar-se a conhecer à Comissão, apresentar as suas observações por escrito, responder ao questionário referido na alínea a) do considerando 8 do presente regulamento ou fornecer quaisquer outras informações que devam ser tomadas em consideração durante o inquérito,

— as partes interessadas podem solicitar por escrito uma audição à Comissão.

**H. NÃO-COLABORAÇÃO**

(12) Quando uma parte interessada recusar o acesso às informações necessárias, não as facultar no prazo estabelecido ou impedir de forma significativa o inquérito, podem ser estabelecidas conclusões positivas ou negativas, com base nos dados disponíveis, em conformidade com o artigo 18.º do regulamento *anti-dumping* de base e com o artigo 28.º do regulamento anti-subsvenções de base.

(13) Quando se verificar que uma parte interessada forneceu informações falsas ou susceptíveis de induzir em erro, tais informações não serão tidas em conta, podendo, em conformidade com o artigo 18.º do regulamento *anti-dumping* de base e com o artigo 28.º do regulamento anti-subsvenções de base, ser utilizados os dados disponíveis. Se uma parte interessada não colaborar, ou colaborar apenas parcialmente e, por conseguinte, as conclusões se basearem nos dados disponíveis, em conformidade com o artigo 18.º do regulamento *anti-dumping* de base e com o artigo 28.º do regulamento anti-subsvenções de base, o resultado poderá ser-lhe menos favorável do que se tivesse colaborado,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

*Artigo 1.º*

É iniciado, ao abrigo do n.º 4 do artigo 11.º e do n.º 4 do artigo 13.º do Regulamento (CE) n.º 384/96, bem como do artigo 20.º e do n.º 3 do artigo 23.º do Regulamento (CE) n.º 2026/97, um reexame dos Regulamentos (CE) n.º 1975/2004 e n.º 1976/2004, a fim de determinar se as importações de películas de poli(tereftalato de etileno) (PET) classificadas nos códigos NC ex 3920 62 19 ou ex 3920 62 90, expedidas de Israel pela empresa Hanita Coatings Rural Cooperative Association Ltd, Kibbutz Hanita, 22885, Israel (código adicional TARIC A691), devem ser sujeitas aos direitos *anti-dumping* e de compensação criados pelos Regulamentos (CE) n.º 1975/2004 e (CE) n.º 1976/2004.

*Artigo 2.º*

É revogado o direito *anti-dumping* instituído pelo Regulamento (CE) n.º 1975/2004, aplicável às importações referidas no artigo 1.º do presente regulamento.

*Artigo 3.º*

As autoridades aduaneiras são instruídas, nos termos do n.º 5 do artigo 14.º do Regulamento (CE) n.º 384/96, no sentido de adoptarem as medidas úteis para o registo das importações referidas no artigo 1.º do presente regulamento. O registo caducará nove meses após a data de entrada em vigor do presente regulamento.

#### Artigo 4.º

1. Para que as suas observações possam ser tidas em conta no âmbito do inquérito, e salvo especificação em contrário, as partes interessadas devem dar-se a conhecer à Comissão, apresentar as suas observações por escrito, responder ao questionário referido na alínea a) do considerando 8 do presente regulamento e fornecer quaisquer outras informações, no prazo de 40 dias a contar da data de entrada em vigor do presente regulamento. Cumpre referir que o exercício da maior parte dos direitos processuais estabelecidos nos Regulamentos (CE) n.º 384/96 e (CE) n.º 2026/97 depende do facto de as partes se darem a conhecer dentro do prazo acima referido.

As partes interessadas poderão igualmente solicitar por escrito uma audição à Comissão no mesmo prazo de 40 dias.

2. Todas as observações e pedidos apresentados pelas partes interessadas devem ser enviados por escrito (excepto em formato electrónico, salvo especificação em contrário) para o endereço abaixo mencionado e conter o nome, endereço, endereço do correio electrónico, números de telefone e de fax e/ou de telex da parte interessada. Todas as observações por escrito, nomeadamente as informações solicitadas no presente regula-

mento, as respostas ao questionário e demais correspondências enviadas pelas partes interessadas numa base confidencial devem conter a menção «Divulgação restrita» <sup>(1)</sup> e, em conformidade com o disposto no n.º 2 do artigo 19.º do Regulamento (CE) n.º 384/96 e com o disposto no n.º 2 do artigo 29.º do Regulamento (CE) n.º 2026/97, ser acompanhadas de uma versão não confidencial, que deverá conter a menção «PARA CONSULTA PELAS PARTES INTERESSADAS».

Quaisquer informações relacionadas com este assunto e/ou eventuais pedidos de audição devem ser enviados para o seguinte endereço:

Comissão Europeia  
Direcção-Geral do Comércio  
Direcção B  
Gabinete: J-79 5/16  
B-1049 Bruxelas  
Fax: (32-2) 295 65 05.

#### Artigo 5.º

O presente regulamento entra em vigor no dia seguinte ao da sua publicação no *Jornal Oficial da União Europeia*.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-Membros.

Feito em Bruxelas, em 22 de Agosto de 2005.

Pela Comissão  
Peter MANDELSON  
Membro da Comissão

---

<sup>(1)</sup> Tal significa que o documento se destina exclusivamente a uso interno, protegido ao abrigo do disposto no artigo 4.º do Regulamento (CE) n.º 1049/2001 do Parlamento Europeu e do Conselho (JO L 145 de 31.5.2001, p. 43). Trata-se de um documento confidencial ao abrigo do artigo 19.º do Regulamento (CE) n.º 384/96 do Conselho (JO L 56 de 6.3.1996, p. 1) do artigo 6.º do Acordo da OMC sobre a aplicação do artigo VI do GATT de 1994 (Acordo *anti-dumping*), do artigo 29.º do Regulamento (CE) n.º 2026/97 (JO L 288 de 21.10.1997, p. 1) e do artigo 12.º do Acordo da OMC sobre as subvenções e as medidas de compensação.

## II

(Actos cuja publicação não é uma condição da sua aplicabilidade)

## COMISSÃO

## DECISÃO DA COMISSÃO

de 26 de Outubro de 2004

que declara uma concentração compatível com o mercado comum e o funcionamento do Acordo EEE

(Processo n.º COMP/M.3216 — Oracle/PeopleSoft)

[notificada com o número C(2004) 4217]

(Apenas faz fé o texto em língua inglesa)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2005/621/CE)

Em 26 de Outubro de 2004, a Comissão adoptou uma decisão relativa a um processo de aplicação do Regulamento (CEE) n.º 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas <sup>(1)</sup>, nomeadamente o n.º 2 do artigo 8.º. No sítio internet da Direcção-Geral da Concorrência [http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_em.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_em.html), encontra-se uma versão não confidencial do texto integral da decisão nas línguas que fazem fé nas línguas de trabalho da Comissão.

- (1) Em 14 de Outubro de 2003, a Comissão recebeu uma notificação, nos termos do artigo 4.º do Regulamento (CEE) n.º 4064/89 (designado seguidamente «Regulamento das Concentrações»), de um projecto de concentração com base no qual a empresa Oracle Corporation (designada seguidamente «Oracle», Estados Unidos) adquire, na acepção do n.º 1, alínea b), do artigo 3.º do Regulamento das Concentrações, o controlo exclusivo da empresa PeopleSoft Inc. (designada seguidamente «PeopleSoft», Estados Unidos), através de uma oferta pública de aquisição.
- (2) Em 17 de Novembro de 2003, a Comissão deu início a um processo nos termos do n.º 1, alínea c), do artigo 6.º do Regulamento das Concentrações. Na sequência de uma investigação exaustiva da concentração e do seu impacto provável sobre os mercados relevantes dos clientes, concorrentes e outros operadores no mercado, a Comissão enviou, em 12 de Março de 2003, as suas objecções à Oracle, nos termos do artigo 18.º do Regulamento das Concentrações. Segundo essas objecções, a Comissão considerou que a operação era susceptível de criar uma posição dominante de que resultariam restrições significativas para uma concorrência efectiva no mercado comum e na zona abrangida pelo acordo EEE. Em 31 de Março e 1 de Abril de 2004 foi realizada em Bruxelas uma audição oral.
- (3) Em 7 de Abril de 2004, na sequência da audição oral, a Comissão apresentou um pedido de informações, nos termos do artigo 11.º do Regulamento das Concentrações, convidando a Oracle a submeter informações adicionais, a fim de permitir à Comissão tomar uma decisão assente numa «base factual mais lata». Na ausência de resposta por parte da Oracle, em 14 de Abril de 2004 a Comissão adoptou uma decisão ao abrigo do n.º 5 do artigo 11.º do Regulamento das Concentrações, passando assim a estar suspensos a partir desta data os prazos previstos nos n.º 1 e 3 do artigo 10.º do Regulamento das Concentrações. Na sequência da apresentação de informações da Oracle, em resposta ao pedido de informações da Comissão, os prazos previstos no âmbito deste processo recomeçaram a correr em 7 de Outubro de 2004.
- (4) A operação foi analisada pelas Autoridades dos Estados Unidos, em paralelo com o processo da Comissão. Nos Estados Unidos, decorreu um processo junto do Tribunal Distrital dos Estados Unidos do Distrito do Norte da Califórnia em São Francisco (designado seguidamente «Tribunal Distrital da Califórnia do Norte» e o processo

<sup>(1)</sup> JO L 395 de 30.12.1989, p. 1. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1310/97 (JO L 180 de 9.7.1997, p. 1).

«processo dos Estados Unidos»), que teve início em 7 de Junho de 2004. Por decisão de 9 de Setembro de 2004, o Tribunal Distrital da Califórnia do Norte recusou enviar uma injunção relativamente à operação. No decurso do processo, foram tornados públicos numerosos documentos de empresas relativos à operação e foram (em parte) colocados no sítio internet do Departamento da Justiça dos Estados Unidos. Foram igualmente divulgados os depoimentos de cerca de 30 testemunhas, efectuados no âmbito do processo. A Comissão incluiu na presente decisão partes dos elementos de prova do processo dos Estados Unidos.

### I. AS PARTES

- (5) A Oracle é uma empresa cotada na bolsa, cujas acções ordinárias são negociadas no Nasdaq e que desenvolve actividades nos domínios da concepção, desenvolvimento, fabrico e distribuição de programas informáticos destinados às empresas, programas informáticos para bases de dados e servidores de aplicações e serviços conexos.
- (6) A PeopleSoft é uma empresa cotada na bolsa, cujas acções são negociadas no Nasdaq e que desenvolve actividades nos domínios da concepção, desenvolvimento, fabrico e distribuição de programas informáticos destinados às empresas e serviços conexos. Em Julho de 2003, a PeopleSoft adquiriu o controlo da J.D. Edwards (designada seguidamente «JD Edwards»), uma empresa dos Estados Unidos que opera igualmente no sector dos programas informáticos de aplicações.

### II. A OPERAÇÃO

- (7) A operação notificada consiste numa oferta pública de aquisição relativamente a todas as acções em circulação da PeopleSoft. A Oracle lançou a oferta pública de aquisição em 9 de Junho de 2003 e prorrogou por diversas vezes a sua data limite. A oferta inclui igualmente as acções em circulação emitidas pela PeopleSoft como contribuição para a aquisição da JD Edwards. A oferta foi contestada pela PeopleSoft e não conta com o apoio do seu Conselho de Administração.

### III. MERCADOS RELEVANTES

#### Soluções ou programas informáticos HR e SGF de alta funcionalidade

- (8) A Oracle, bem como a PeopleSoft, são fornecedoras de programas informáticos de aplicações destinadas às empresas (*enterprise application software* — EAS). Os EAS são programas informáticos que apoiam as funções vitais da empresa necessárias para a gestão eficaz das actividades de toda a empresa ou de um serviço, tais como a gestão financeira, a automatização das funções de vendas e comercialização ou a gestão dos recursos envolvidos em projectos empresariais. Os EAS, disponíveis directamente nos estabelecimentos comerciais, são denominados programas informáticos «de série», a fim de os distinguir dos programas específicos para determinados clientes, que

executam as mesmas funções que as aplicações de série, mas que são desenvolvidos dentro da empresa ou com o auxílio de consultores externos.

- (9) O sector agrupa, em geral, os EAS em categorias com funcionalidades praticamente análogas. As categorias relevantes para a presente operação são os sistemas de gestão financeira (a seguir, «SGF») e os recursos humanos (a seguir, «RH»), denominados frequentemente no seu conjunto como sistemas normalizados de planificação dos recursos da empresa (a seguir, «ERP» — *enterprise resource planning*). Os pacotes SGF incluem normalmente programas informáticos de contabilidade (contas a receber, contas a pagar e o livro do razão geral), de planeamento e de orçamentação, de elaboração de relatórios, de gestão do tempo e das despesas e de logística financeira, enquanto os pacotes de RH incluem programas informáticos de dados pessoais e de gestão dos salários e das prestações sociais. Outros pilares dos EAS são a gestão das relações com os clientes (a seguir «CRM» — *customer relationship management*) e a gestão da cadeia de abastecimento (a seguir, «SCM» — *supply chain management*).
- (10) A Comissão concluiu que os *mercados dos produtos* relevantes para efeitos de apreciação da presente operação consistem nos mercados das aplicações informáticas SGF e RH de alta funcionalidade. Dado que, para os adquirentes, as aplicações RH e SGF não são substituíveis, a Comissão considera que constituem dois mercados distintos. As aplicações informáticas SGF e RH de alta funcionalidade destinam-se a satisfazer as necessidades de grandes empresas complexas, que requerem programas informáticos e outros serviços conexos de nível muito elevado, nomeadamente em termos de redimensionabilidade, configurabilidade, sofisticação, preços, fiabilidade e qualidade dos programas informáticos e de notoriedade da marca do fornecedor.
- (11) A investigação de mercado demonstrou que as características dos programas informáticos RH e SGF de alta funcionalidade são diferentes das dos produtos de nível médio. Em termos gerais, as soluções de alta funcionalidade são mais complexas, oferecem uma maior funcionalidade, servem um número mais elevado de utilizadores (tanto em termos totais, como em termos de utilizações simultâneas), são muito mais onerosas (do dobro ao quádruplo ou mais) e têm custos de aplicação mais elevados em comparação com os programas informáticos de nível médio. Os programas informáticos RH e SGF de alta funcionalidade têm um maior espectro de funcionalidade horizontal e uma maior profundidade de funcionalidade vertical. Os programas de alta funcionalidade servem um número muito elevado de utilizadores (por exemplo, 30 000 trabalhadores em simultâneo, que utilizam portais de «auto-serviço» em linha) e volumes elevados de transacções, tendo por conseguinte um grau muito elevado de redimensionabilidade. O número de utilizadores dos produtos de nível médio está normalmente limitado a algumas centenas. Os programas informáticos RH e SGF de alta funcionalidade podem fazer face às estruturas organizativas complexas das grandes empresas. As actividades das grandes organizações complexas implicam normalmente vários departamentos, enquanto nas pequenas e médias empresas as funções são realizadas por uma ou poucas pessoas.



- (12) Os programas informáticos RH e SGF de alta funcionalidade têm de assegurar o respeito dos requisitos legais e das regras contabilísticas dos principais espaços económicos e das principais jurisdições (por exemplo, US-GAAP, IAS e outros sistemas nacionais). Neste contexto, as soluções para as grandes empresas complexas tenderão a servir múltiplas regiões e diferentes moedas em simultâneo ou quase em tempo real. Estas soluções devem, pelo menos, conter mecanismos que permitam às grandes empresas gerir estas diferenças com um mínimo de esforço. Além disso, as aplicações das grandes empresas devem, em simultâneo, suportar múltiplas línguas, inclusivamente no mesmo local, incluindo algumas vezes o japonês e o chinês. As soluções de nível médio são habitualmente optimizadas para utilização numa região económica específica, proporcionando assim, regra geral, muito menos opções de suporte linguístico e geográfico.
- (13) As grandes empresas complexas escolhem os produtos EAS em função do seu elevado nível de assistência e manutenção dos produtos, o que constitui uma característica inerente às soluções RH e SGF de alta funcionalidade, em comparação com as soluções de nível médio e com as necessidades de assistência dos clientes de dimensões médias. Os sistemas de empresas complexas devem ter em conta o impacto de uma cobertura 24 horas por dia, 7 dias por semana, indispensável para fazer face aos desafios de uma empresa de âmbito mundial. As empresas de dimensões médias têm geralmente a sua localização principal nos Estados Unidos ou na Europa e estão ligadas a escritórios de vendas mais pequenos ou a distribuidores noutros países.
- (14) A arquitectura subjacente às soluções de alta funcionalidade é fundamentalmente diferente da dos produtos de nível médio. É frequente que apenas uma arquitectura de vários níveis possa assegurar o nível de produção requerido pelas soluções EAS de alta funcionalidade.
- (15) As soluções de nível médio têm normalmente interfaces menos complexas ou interfaces de programação de aplicações (API — *application programming interfaces*) mais simples, o que simplifica a sua integração noutros programas informáticos de nível médio e noutras soluções de menor escala, não proporcionando no entanto grandes possibilidades de aumentar directamente a funcionalidade dos programas. Os programas informáticos de alta funcionalidade têm regra geral API complexas e específicas, que permitem uma integração total e complexa noutras soluções informáticas de grande escala e a introdução de funcionalidades adicionais para criar soluções específicas aos clientes e suportar diversas linguagens de programação.
- (16) A investigação da Comissão demonstrou igualmente que as «soluções optimizadas» ou as «soluções pontuais», os programas para serviços de externalização em matéria de RH, os programas para serviços de integração de sistemas e os programas informáticos estabelecidos (já instalados nos clientes) não exercem uma pressão concorrencial face a um aumento reduzido, mas não temporário, do preço dos programas informáticos de alta funcionalidade. Por conseguinte, estes produtos/serviços não integram os mercados relevantes.

*Grandes empresas complexas como clientes*

- (17) As soluções RH e SGF de alta funcionalidade consistem em programas informáticos que são normalmente adquiridos por organizações/empresas complexas, que têm um nível muito elevado de necessidades funcionais e que exigem um desempenho de elevada qualidade dos produtos e uma disponibilidade imediata e contínua dos serviços de assistência.
- (18) Por conseguinte, a Comissão chegou à conclusão de que existem mercados de produto distintos para as soluções SGF e RH de alta funcionalidade destinadas às grandes empresas complexas.

*Fornecedores de programas informáticos RH e SGF de alta funcionalidade*

- (19) A Comissão estabeleceu igualmente a identidade dos fornecedores de programas informáticos SGF e RH de alta funcionalidade. Serão estes fornecedores que exercerão uma pressão concorrencial sobre a entidade resultante da concentração Oracle/PeopleSoft, nos mercados em causa.
- (20) A Comissão estabeleceu a identidade dos fornecedores do mercado, analisando as ofertas apresentadas pelos fornecedores a este tipo de clientes, isto é, as grandes empresas complexas que requerem uma funcionalidade complexa nos domínios das aplicações RH e SGF. No entanto, afigura-se difícil estabelecer uma distinção clara entre os clientes, com base na complexidade das suas necessidades e, por conseguinte, entre os clientes de programas informáticos que dão resposta às necessidades dessas grandes empresas complexas, e as aplicações adaptadas aos clientes de dimensões médias. A fim de poder realizar a sua investigação, a Comissão utilizou valores de referência para descrever esses clientes e as transacções relativas a essas aplicações informáticas.
- (21) A Comissão considerou, em primeiro lugar, que um valor líquido de licença de 1 milhão de euros seria adequado como valor de referência para avaliar a «complexidade» das exigências das grandes empresas. Este valor parece constituir uma primeira indicação adequada de que tais ofertas se destinam a soluções de alta funcionalidade adquiridas por empresas complexas de grandes dimensões, embora possam existir ofertas individuais inferiores a este valor que impliquem soluções SGF e RH de alta funcionalidade. Contudo, quando se trata de licenças de valor superior a 1 milhão de euros, pode presumir-se com segurança que qualquer empresa que obtenha um contrato acima deste limiar no domínio RH e SGF pode ser considerada um fornecedor de soluções SGF e RH de alta funcionalidade. A Comissão complementou este limiar através de uma caracterização das empresas complexas de grandes dimensões enquanto clientes. A investigação de mercado revelou que limiares de 10 000 empregados ou de volumes de negócios superiores a mil milhões de euros poderão constituir valores de referência adequados para uma classificação básica de empresas complexas de grandes dimensões. A Comissão concluiu que os valores de referência complementares poderão ser utilizados para uma primeira classificação das ofertas, a fim de determinar se se trata de ofertas relativas a programas informáticos de alta funcionalidade para empresas complexas de grandes dimensões.

- (22) Utilizando estes valores de referência, a Comissão analisou os concursos em que participaram empresas fornecedoras de EAS em 2001 e 2002, bem como os dados relativos a concursos comunicados pela Oracle em resposta ao pedido de informações da Comissão, na sequência da audição oral. A Comissão analisou ainda documentos relativos a concursos utilizados no processo dos Estados Unidos, a fim de determinar a identidade dos fornecedores destas aplicações informáticas.
- (23) Com base nestes elementos de prova, a Comissão concluiu que nos mercados SGF e RH de alta funcionalidade destinados a empresas complexas de grandes dimensões os principais operadores são a Oracle, a PeopleSoft e a SAP. Cada uma destas empresas identificou, relativamente a um período de dois anos, pelo menos 50-100 ofertas que correspondem aos valores de referência e que são, por conseguinte, relativas a programas informáticos de alta funcionalidade para empresas complexas de grandes dimensões (ou seja, empresas com mais de 10 000 empregados e um volume de negócios superior a mil milhões de euros). Contudo, os dados da Comissão e os dados comunicados pela Oracle revelam que, ocasionalmente, outras empresas obtêm contratos relativos a programas informáticos SGF e RH de alta funcionalidade destinados a responder às necessidades de empresas complexas de grandes dimensões. Entre estes outros fornecedores de programas informáticos SGF e RH de alta funcionalidade encontram-se a Lawson, a Intenia, a IFS, a QAD e a Microsoft. Embora estes fornecedores apenas tenham ganho um pequeno número de concursos, encontravam-se em segunda posição em concursos relativos a programas informáticos SGF e RH de alta funcionalidade ou participaram em concursos com um valor de licença superior a 1 milhão de euros.
- (24) Utilizando o conjunto de dados da Oracle relativos aos concursos, bem como dois outros conjuntos de dados provenientes do processo dos Estados Unidos, a Comissão realizou uma análise econométrica por forma a determinar se os dados revelavam que existia uma diferença no comportamento da Oracle em função da identidade dos concorrentes na fase de selecção final. Concluiu-se que quando a SAP ou a PeopleSoft estavam presentes na fase de selecção final, a Oracle tinha de certa forma tendência para propor descontos mais agressivos do que quando concorria contra outros concorrentes, o que parece indicar indirectamente que a concorrência se verifica principalmente entre os três grandes fornecedores de programas informáticos e que só a Oracle, a SAP e a PeopleSoft fornecem programas informáticos SGF e RH de alta funcionalidade destinados a dar resposta às necessidades de empresas complexas de grandes dimensões. Esta análise revelou essencialmente que não é possível identificar qualquer diferença significativa entre o comportamento da Oracle quando se encontrava em concorrência com a SAP e PeopleSoft e o seu comportamento face a outros concorrentes. Chegou-se à mesma conclusão quando se analisaram exclusivamente os grandes contratos.
- (25) A Comissão analisou ainda as capacidades e o alcance dos programas informáticos SGF e RH dos outros fornecedores, ou seja, a Lawson, a Intenia, a IFS, a QAD e a

Microsoft. Baseando-se principalmente nos elementos de prova provenientes do processo dos Estados Unidos, a Comissão concluiu que, apesar das limitações dos produtos oferecidos por estes fornecedores comparativamente com os da Oracle, da PeopleSoft e da SAP no que se refere aos programas informáticos SGF e RH de alta funcionalidade, essas empresas dispunham de diversos clientes nos mercados RH e SGF que poderiam ser classificados como empresas complexas de grandes dimensões. Estes fornecedores poderão dar resposta às necessidades destas empresas, pelo menos no que se refere aos segmentos verticais em que cada uma está especializada.

- (26) Por conseguinte, os mercados do produto relevantes são, respectivamente, os mercados das soluções SGF e RH de alta funcionalidade para empresas complexas de grandes dimensões. Os principais operadores nestes mercados são a SAP, a Oracle e a PeopleSoft. Contudo, a Comissão concluiu que diversos outros fornecedores poderiam exercer uma pressão concorrencial sobre a Oracle, a PeopleSoft e a SAP, pelo menos nos segmentos verticais em que desenvolvem as suas actividades e não podem ser excluídos como fornecedores nos mercados das aplicações SGF e RH de alta funcionalidade. Para efeitos da presente operação, a Lawson, a Intenia, a IFS e a Microsoft devem ser consideradas como fornecedores de aplicações SGF e RH de alta funcionalidade e a QAD apenas como fornecedor de soluções SGF de alta funcionalidade.

#### **Mercado das soluções e programas informáticos RH e SGF de nível médio**

- (27) A Comissão detectou que existem indícios de que o mercado das aplicações informáticas para empresas de dimensões médias (com um volume de negócios anual situado entre 30 milhões e mil milhões de euros) constitui um mercado distinto dos mercados das soluções SGF e RH de alta funcionalidade e, possivelmente, também dos mercados das aplicações para pequenas empresas (ou seja, empresas com um volume de negócios inferior a 30 milhões de euros). As aplicações adaptadas às necessidades das empresas de dimensões médias são normalmente soluções de série, com uma gama limitada de funcionalidades e que só até certa medida podem ser configuradas de acordo com as necessidades das empresas. Podem também ser identificados mercados distintos de soluções SGF e RH dentro dos programas informáticos de nível médio, uma vez que as funcionalidades SGF e RH destinadas às empresas de dimensões médias não são, na perspectiva do lado da procura, substituíveis entre si nem por nenhuma das outras funcionalidades relacionadas com outros pilares (CRM, SCM etc.). Além disso, a Comissão detectou indícios de que os programas informáticos de aplicações destinadas às pequenas empresas apenas dão resposta às necessidades básicas de uma empresa com uma estrutura organizativa uniforme.
- (28) De qualquer modo, a delimitação exacta dos mercados do produto no que se refere às soluções e programas informáticos RH e SGF de nível médio e aos programas informáticos destinados às pequenas empresas pode ser deixada em aberto, uma vez que a operação não suscita preocupações em matéria de concorrência seja qual for a definição do mercado adoptada.

### Âmbito geográfico dos mercados relevantes

- (29) A investigação de mercado revelou claramente que o âmbito geográfico dos mercados das soluções SGF e RH de alta funcionalidade para empresas complexas de grandes dimensões é mundial. A maior parte destes clientes analisa as ofertas de soluções EAS provenientes de fornecedores situados no EEE, nos Estados Unidos e noutras partes do mundo, sem tomar em consideração a origem geográfica dos proponentes. A Comissão utilizou ainda os dados relativos aos concursos comunicados pela Oracle na sequência da audição oral, por forma a determinar se o comportamento da Oracle era diferente em função do local em que o concurso era lançado. Os dados não sugerem que o desconto médio oferecido no EEE seja diferente do oferecido nos Estados Unidos ou no resto do mundo. Por conseguinte, a Comissão chegou à conclusão de que os mercados das soluções e programas informáticos RH e SGF de alta funcionalidade são de âmbito mundial.
- (30) No que se refere ao mercado das soluções e programas informáticos RH e SGF de nível médio, é provável que o seu âmbito não exceda o EEE. Contudo, a delimitação exacta pode ser deixada em aberto.

## IV. APRECIACÃO

### A. Quotas de mercado

- (31) O cálculo das quotas de mercado revelou-se particularmente difícil no que se refere aos mercados relevantes, uma vez que nem os estudos realizados pelo sector e disponíveis publicamente, nem as partes, forneceram uma segmentação dos volumes de negócios dos fornecedores em função da segmentação do mercado (produtos de alta funcionalidade e produtos de nível médio) e os fornecedores não classificam normalmente os seus clientes em função do seu volume de negócios ou número de empregados. Por conseguinte, a Comissão tentou determinar a importância dos fornecedores com base nos seus volumes de negócios totais, tal como constam dos relatórios do sector, independentemente do tipo de mercado em que são realizados. As quotas de mercado são as seguintes:

|                                                                 | (%) |      |
|-----------------------------------------------------------------|-----|------|
| Volume de negócios totais com licenças em 2002, a nível mundial | SGF | RH   |
| Oracle                                                          | 16  | 13,5 |
| PeopleSoft                                                      | 9   | 30   |
| JD Edwards                                                      | 3   | 2,5  |
| Entidade resultante da concentração Oracle/PeopleSoft/JD Edw.   | 28  | 46   |
| SAP                                                             | 51  | 40   |
| Lawson                                                          | 4   | 9    |
| Intentia                                                        | 1,5 | 1,5  |
| IFS                                                             | 0,5 | 1    |
| QAD                                                             | 1   | —    |
| Microsoft MBS                                                   | 14  | 2,5  |

Fonte: Gartner, ERP Market Experiences Further Decline: Market Statistics, 2002, publicado em 2003.

- (32) Dado o seu significado limitado para os mercados em causa, a Comissão utilizou as quotas de mercado apenas como um indicador da importância relativa dos diferentes fornecedores nos mercados. As quotas revelam que a Oracle, a PeopleSoft (incluindo a JD Edwards) e a SAP são os principais operadores tanto no mercado SGF como no mercado RH e que a quota das outras empresas pode ser estimada entre 10 % e 15 %. A SAP continuaria a liderar o mercado SGF, encontrando-se à frente da entidade resultante da concentração Oracle/PeopleSoft, enquanto esta última passaria a liderar o mercado RH.

### B. Criação de uma posição dominante de que resulta uma restrição significativa da concorrência efectiva

*Soluções ou programas informáticos SGF e RH de alta funcionalidade*

#### 1) Efeitos não coordenados

- (33) Na comunicação de objecções, a Comissão justificou em parte as suas preocupações pelo facto de existir um grupo significativo de clientes que passaria a dispor de praticamente apenas um fornecedor após a operação. Esta preocupação baseava-se numa definição do mercado que, após a concentração, seria composto exclusivamente pela Oracle e pela SAP. O grupo de clientes que, na sequência da concentração, passaria a ter uma escolha limitada é composto nomeadamente pelos clientes que consideram que um dos dois produtos não é adequado às suas necessidades, pelos clientes que preferem que os seus programas informáticos funcionem numa base de dados não pertencente à Oracle<sup>(1)</sup>, pelos clientes que desejam pôr termo à sua relação com uma das duas empresas, pelos clientes que, para não dependerem de um único fornecedor, preferem adquirir os seus programas informáticos SGF e RH junto de dois fornecedores independentes e ainda pelos clientes que preferem não obter as licenças relativas aos programas informáticos e às bases de dados junto do mesmo fornecedor.
- (34) Tendo em conta as conclusões relativas à definição de mercado, a Comissão não pode manter a sua conclusão preliminar de que este grupo de clientes seria confrontado com uma ausência de escolhas *de facto* após a concentração.
- (35) Por forma a determinar se a concentração notificada produziria efeitos não coordenados, a Comissão efectuou regressões sobre quatro conjuntos de dados: o conjunto de dados da PeopleSoft, o conjunto de dados da Oracle compilados para a Comissão Europeia e dois conjuntos de dados da Oracle provenientes do processo dos Estados Unidos. A Comissão pretendia determinar em que medida a situação concorrencial num concurso específico (apreciada em função do número de concorrentes na fase de selecção final) afectava os descontos oferecidos pelo fornecedor em questão (ou seja, a PeopleSoft no que se refere ao conjunto de dados da PeopleSoft e a Oracle no que se refere aos conjuntos de dados da Oracle).

<sup>(1)</sup> Os programas informáticos EAS da Oracle apenas funcionam nas bases de dados da Oracle, enquanto os programas informáticos da PeopleSoft e da SAP funcionam noutras bases de dados para além da da Oracle.

(36) Na generalidade, a Comissão concluiu que existia uma relação muito forte entre a importância do contrato e o desconto oferecido. Os contratos que implicavam preços muito elevados suscitavam normalmente descontos também muito elevados. A Comissão concluiu igualmente que em diversas regressões em que esta relação entre a dimensão do contrato e o desconto não foi devidamente tomada em consideração, parecia que os concorrentes influenciavam o comportamento em matéria de descontos. A conclusão inicial referida na comunicação de objecções baseou-se na realidade neste tipo de regressão. Quando a dimensão do contrato foi tomada em consideração, o número de concorrentes na fase de selecção final deixou de produzir esse efeito.

(37) O facto de se concluir, como acontece no presente caso, que o número e identidade dos concorrentes num determinado concurso não parece influenciar o comportamento de uma determinada empresa não prova, por si, que a concentração não tem efeitos prejudiciais para os clientes. Podem existir diversas razões para que tais efeitos não se encontrem presentes nos dados relativos aos concursos. Com base nas informações disponíveis, não se afigura possível chegar a uma conclusão final quanto à razão que deve ser considerada mais pertinente. Contudo, não é necessário que a Comissão chegue a uma conclusão relativamente a esta questão, uma vez que é evidente que a ausência de um efeito apreciável dos concorrentes sobre o comportamento da Oracle faz com que os dados relativos aos concursos não sejam fiáveis como provas determinantes da existência de um efeito anticoncorrencial resultante da concentração.

## 2) Efeitos coordenados

(38) Na comunicação de objecções, a Comissão baseou também as suas preocupações no facto de, para além dos efeitos não coordenados, os dois operadores que permaneciam no mercado poderem restringir ainda mais a concorrência através da coordenação do seu comportamento concorrencial. A teoria da coordenação do comportamento baseava-se numa definição do mercado que, após a concentração, seria exclusivamente composto pela Oracle e pela SAP e apoiava-se, em especial, nas quotas de mercado simétricas da Oracle/PeopleSoft e da SAP e de um alinhamento dos incentivos destas empresas devido ao facto de a SAP ser, de longe, o maior revendedor de bases de dados da Oracle. A Comissão considerou que os parâmetros que se seguem favoreciam a adopção de uma política comum: a repartição dos clientes no âmbito de um duopólio, a redução da concorrência em matéria de preços e um acordo no sentido de retardar a introdução de novas funcionalidades e a melhoria dos produtos.

(39) À luz das conclusões relativas à definição de mercado, a Comissão não pode concluir que a concentração levaria a uma posição dominante colectiva da entidade resultante da concentração Oracle/PeopleSoft da SAP, provocada pelos efeitos coordenados.

(40) Num mercado em que — para além da Oracle, da PeopleSoft e da SAP — a Lawson, a Intenia, a IFS, a QAD e

a Microsoft estão também presentes como fornecedores de aplicações SGF e RH de alta funcionalidade, afigura-se difícil alegar que estes operadores poderiam chegar a um acordo no que se refere aos parâmetros acima apresentados. Em especial, não será possível uma repartição dos clientes devido à presença de um número mais elevado de eventuais fornecedores deste tipo de programas informáticos. Este número importante de fornecedores reduz igualmente a transparência no mercado e dificultaria eventuais medidas de retaliação. Além disso, as quotas de mercado dos operadores não são simétricas. Os restantes fornecedores para além da Oracle, da PeopleSoft e da SAP têm uma dimensão significativamente mais reduzida nos mercados relevantes. Não dispõem de ligações estruturais semelhantes às da SAP e da Oracle no domínio das bases de dados. A revenda das bases de dados da Oracle efectuada pela Lawson afigura-se marginal comparativamente com a venda das bases de dados da Oracle efectuada pela SAP, e a Microsoft utiliza de qualquer forma as suas próprias bases de dados para os seus produtos ERP.

(41) A Comissão não pode também concluir que a concentração levará a uma coordenação do comportamento unicamente entre a entidade resultante da concentração Oracle/PeopleSoft e a SAP. Os restantes fornecedores referidos na parte relativa à definição de mercado — Lawson, Intenia, IFS, QAD e Microsoft — parecem constituir alternativas adequadas, uma vez que os dados da Comissão e os dados apresentados pela Oracle após a audição oral (última realizada em 27 de Setembro de 2004) revelam que estes fornecedores ganharam concursos relativos a programas informáticos nos mercados relevantes. Desta forma, não se pode defender de forma válida que existe uma coordenação do comportamento concorrencial entre a Oracle/PeopleSoft, por um lado, e a SAP, por outro.

## *Soluções e programas informáticos RH e SGF de nível médio*

(42) No que se refere aos mercados dos programas informáticos RH e SGF de nível médio, o número de operadores no mercado é muito superior ao existente nos mercados das soluções RH e SGF de alta funcionalidade. Entre os fornecedores de empresas de dimensões médias podem citar-se a Oracle, a PeopleSoft, a SAP, a Lawson, a Intenia, a IFS, a QAD, a Microsoft MBS e também a Sage, a SSA Baan, a Unit4 Agresso (tanto SGF como RH); a Hyperion, a Systems Union ou «Sun Systems» (apenas SGF); a Kronos, a Ultimate, a Midland, a Meta4 e a Rebus (apenas RH). Não estão disponíveis dados específicos relativos às quotas de mercado das aplicações de nível médio. Contudo, os volumes de negócios totais realizados em 2002 (com base em relatórios de analistas) revelam que, a nível mundial, a SAP seria o mais forte operador no mercado SGF, seguindo-se a entidade resultante da concentração Oracle/PeopleSoft. A Sage, a Microsoft MBS, a Hyperion, a Systems Union e a Lawson são também operadores importantes. No que se refere às soluções RH de nível médio, a entidade resultante da concentração Oracle/PeopleSoft, tornar-se-ia o mais forte operador, seguida de perto pela SAP. No mercado RH podem ainda citar-se a Kronos, a Lawson, a Sage e a Microsoft MBS como outros operadores importantes.

- (43) A nível europeu, o impacto da operação parece ainda menos preocupante se for utilizado o volume de negócios global para 2002 para a Europa, apresentado em relatórios de analistas. A posição da SAP seria mais forte na Europa do que a nível mundial tanto no mercado SGF como no mercado RH, enquanto a posição da entidade resultante da concentração Oracle/PeopleSoft seria mais fraca. Um elevado número de outros fornecedores exercem uma pressão concorrencial sobre as partes objecto da concentração também no mercado europeu dos programas informáticos RH e SGF de nível médio.
- (44) Dada a importância limitada da entidade resultante da concentração Oracle/PeopleSoft nos mercados das aplicações RH e SGF adaptadas a empresas de dimensões médias e normalmente adquiridas por estas empresas e visto que existem numerosos outros operadores nestes merca-

dos, pode excluir-se que a operação suscite preocupações em matéria de concorrência nos mercados das aplicações RH e SGF de nível médio, independentemente da definição exacta destes mercados.

#### V. CONCLUSÃO

- (45) A Comissão conclui que a concentração projectada não criará nem reforçará uma posição dominante individual ou colectiva nos mercados das soluções RH e SGF de alta funcionalidade nem no mercado dos programas informáticos RH e SGF de nível médio. Consequentemente, a Comissão declara a concentração compatível com o mercado comum e o Acordo EEE, nos termos do n.º 2 do artigo 2.º e do n.º 2 do artigo 8.º do Regulamento das Concentrações e do artigo 57.º do acordo EEE.